

Commercialisations de viande bovine ou ovine et de produits laitiers en circuits courts : des références pour accompagner leur développement

BEGUIN E. (1), ECHEVARRIA L. (2), GUINAMARD C. (3)

(1) Institut de l'élevage, 19 bis rue Alexandre Dumas, 80096 Amiens Cedex 3

(2) Institut de l'élevage, 9 rue de la Vologne, 54 520 Laxou.

(3) Institut de l'élevage, 570 avenue de la libération, 04100 Manosque

RESUME

Le développement des circuits courts (CC), encouragé par les pouvoirs publics, nécessite l'accès à des références pour accompagner les porteurs de projets. Un projet lauréat CASDAR 2010 a permis d'approfondir la connaissance du fonctionnement des activités CC pour 5 filières. Les résultats technico-économiques des filières bovin lait et viande et ovin viande sont présentés. Leur analyse repose sur une typologie d'ateliers basée sur les types de produits commercialisés. L'activité CC est souvent très exigeante en main-d'œuvre. Les temps de travail moyens par bovin viande vendu en CC varient de 12 à plus de 30 h. Ces écarts varient de 20 à 120 min par agneau. En bovin lait, les temps de transformation varient de 16 à plus de 50 h par mille litres de lait selon la gamme auxquels s'ajoute de 5 à 30 h pour la commercialisation. La rémunération horaire pour les ateliers analysés varie beaucoup à l'intérieur de chaque type d'atelier. La vente en vif (et en carcasse en bovin viande) peu exigeante en travail procure une bonne rentabilité horaire. La rémunération de la main-d'œuvre en produits laitiers dépend largement de la combinaison entre la productivité de la main-d'œuvre et la valorisation du lait transformé.

Marketing of bovine or ovine meat and dairy products in the short distribution network: references to accompany their development

BEGUIN E. (1), ECHEVARRIA L. (2), GUINAMARD C. (3)

(1) Institut de l'élevage, 19 bis rue Alexandre Dumas, 80096 Amiens Cedex 3

SUMMARY

The development of short distribution networks (DC), encouraged by public authorities, requires the access to references to accompany the project leaders. A project call-winner CASDAR 2010 allowed deepening the knowledge of the functioning of the DC activities for 5 sectors. The technico-economic results of bovine milk and meat and ovine meat sectors are presented. Their analysis rests on a typology of workshops based on the types of marketed products. The DC activity is usually very labor-demanding. The average working time by bovine meat sold in DC varies from 12 till more than 30 h. These gaps vary from 20 to 120 min by lamb. In bovine milk, the processing time varies from 16 to more than 50 h according to the range and the marketing times from 5 to 30 hours by one thousand liters. The hourly remuneration for the workshops analyzed varies largely inside every type of workshop. The sale of live (and carcass for bovine meat) little demanding in work, procures a good hourly profitability. The remuneration for the workforce in dairy products depends widely on the combination between the productivity of the workforce and the valuation of the transformed milk.

INTRODUCTION

Depuis 2009, le Ministère de l'Agriculture encourage le développement des circuits courts au travers du plan Barnier « circuits courts » en soulignant les enjeux territoriaux, de consommation et économiques associés à ce mode de commercialisation. Parmi les axes mis en évidence, le manque de références globales sur les fermes en circuit court a été pointé comme un frein majeur à leur développement (Ministère de l'agriculture et de la pêche, 2009).

Les résultats présentés sont issus d'une étude plus large intitulée « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation », projet lauréat CASDAR 2010. Ce projet, piloté par le Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification (CERD), l'Institut de l'Élevage et TRAME s'est déroulé de 2010 à 2013. Cinq filières ont été étudiées : produits laitiers, volailles, viande de porc et produits charcutiers, légumes, viandes ovine et bovine. Il a réuni 61 partenaires.

Cet article présente les résultats technico-économiques des filières ruminants : bovin lait et viande, ovin viande.

1. METHODOLOGIE

Sur les 3 filières étudiées, les circuits courts sont en général mis en place en parallèle de circuits longs. Ils se sont beaucoup développés au moment des crises sanitaires (baisse des cours des animaux, problèmes de débouchés, demande de réassurance du consommateur) ou de crise de surproduction (crise du lait de 2009,...). Certains de ces marchés en ovin sont très liés à l'Aid.

Les modes de production ne sont pas très différents selon que le débouché est en circuit long ou en circuits courts (CC) ; la commercialisation en CC a des impacts limités sur la conduite de l'atelier ou des animaux contrairement aux productions avicoles et porcines par exemple. Les investigations se sont donc centrées sur les activités de transformation et de commercialisation.

1.1. ECHANTILLONNAGE

Sur les 3 filières ruminants, 210 enquêtes ont été conduites sur l'ensemble du territoire. Pour appréhender la diversité des situations, pour chacune des filières, une typologie basée sur les types de produits vendus a été élaborée. Ces derniers conditionnent en effet un type d'équipement (ou de prestation), le travail à réaliser et souvent un mode de commercialisation privilégié.

- Pour la viande : animaux en vif – en carcasse – découpe en colis ou au détail – découpe et transformation froide ou chaude.
- Pour les produits laitiers : lait – beurre et crème – fromages affinés – yaourts et fromage blanc.

1.2. ENQUETES ET TRAITEMENTS

Le questionnaire a été conçu afin de récupérer des informations permettant de comprendre et décrire le fonctionnement de l'atelier circuit court (trajectoires, gammes, modes de commercialisation, fonctionnement à chaque étape du transport à l'abattage (filières viande) ou en sortie du tank (filière lait) jusqu'à remise des produits au client), les moyens associés (matériel, humain, financier) ainsi que les résultats techniques et économiques obtenus. Le niveau de détail du questionnaire a permis outre la compréhension globale du fonctionnement, d'avoir des repères étapes par étapes. Des descriptions d'ateliers en CC finalisent ces connaissances : 7 types d'ateliers ont été décrits dans les 2 filières bovines et 6 types pour les ovins.

1.3. INDICATEURS ECONOMIQUES

Les données économiques sont issues des campagnes comptables 2010 ou 2011. Des indicateurs spécifiques à chaque filière ont été calculés. On peut cependant mettre en avant les points communs :

Plus value brute : prix en circuit court - prix en circuit long (prix de cession à l'atelier CC).

Plus value nette : plus value brute – charges de transformation et de commercialisation affectées.

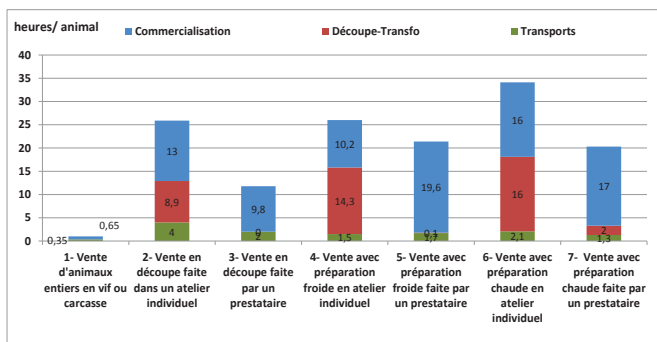
Rémunération disponible pour la main-d'oeuvre et les investissements : plus value nette – charges de structure liées à l'activité (eau, électricité, transports...). Les charges de transports on été prises en compte à partir du relevé des kilomètres réalisés et de l'application des barèmes des impôts et de l'entraide pour le matériel agricole. En bovin lait, l'estimation du coût des investissements spécifiques aux CC a permis d'évaluer la rémunération brute (avant charges sociales) de la main-d'oeuvre.

2. LA MAIN-D'ŒUVRE ET LE TRAVAIL, UN GROS BESOIN DE MAIN D'ŒUVRE QUALIFIEE

L'activité CC est très exigeante en main-d'oeuvre dès lors qu'il y a une activité de découpe et/ou transformation. Celle-ci est à la fois quantitative (besoin en MO important) et qualitative (compétences pour fabriquer et commercialiser des produits de qualité). A cela s'ajoute la capacité à gérer l'activité et à diriger une équipe (cas des ateliers de grande taille avec de gros collectifs de travail)

2.1 TEMPS DE TRAVAIL EN VIANDE BOVINE

Le temps total par animal consacré par les personnes de l'exploitation dans les ateliers ayant recours à la prestation extérieure est en moyenne de 12 heures par animal vendu en CC dans les ateliers avec découpe seule et d'une vingtaine d'heure en moyenne pour ceux avec transformation.



Graphique 1 : Temps par animal et répartition des tâches en viande bovine

En atelier individuel, le temps passé par animal varie de 25 à 30 heures dont un peu moins de la moitié pour la commercialisation (graph.1). Sont pris en compte, les temps de transport des animaux vers l'abattoir, la récupération des carcasses, la découpe et la transformation, la gestion de la commercialisation, la vente. Les temps de travaux varient en fonction du type d'animaux valorisés et de leur part respective dans les ventes (gros bovins et veaux), du niveau des équipements (adéquation aux volumes à traiter pour la découpe-transformation et le conditionnement, adéquation aux distances pour les transports d'animaux...), de la taille des portions de carcasses, des différences dans les modes de commercialisation et de facteurs humains (rapidité, efficacité...).

Tableaux 1 : a, b, c : temps des différentes étapes de travail en CC viande bovine

Distance entre l'élevage et l'abattoir	Temps moyen de la tournée*
Moins de 25 km (n=27)	1h20 (15 min-3h)
25 à 50 km (n=45)	2h (50min-5h)
Plus de 50 km (moy 75 km, 125 km max) (n=17)	2h20 (1h-4h)

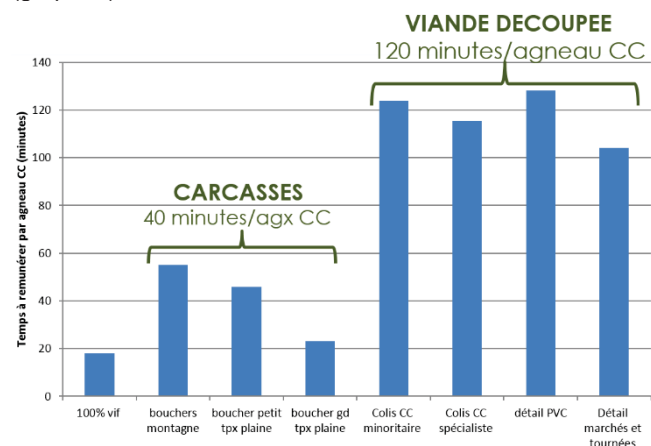
* 1,8 animal en moyenne par tournée (1 à 6)

Temps de découpe par animal	Moyenne (min-max)
Gros bovin / Veau	10h (5h-16h) / 5h (2h-9h)

Temps de commercialisation par animal	Moyenne (min-max)
1 à 3 circuits de commercialisation (n=73)	14h (20min-39h)
Plus de 3 circuits de commercialisation (n=11)	21h (10h-50h)

2.2 TEMPS DE TRAVAIL EN VIANDE OVINE

En viande ovine, on peut retenir les ordres de grandeur suivant : 20 minutes par agneau pour les ventes en vif, 40 minutes en moyenne pour les ventes en carcasses. On observe des économies d'échelle entre les 3 groupes. Le temps par agneau diminue avec l'augmentation du nombre d'agneaux vendus. 120 minutes par agneau pour la découpe: (graph. 2).



Graphique 2 : Temps selon le type de produit viande ovine

Le temps consacré à la commercialisation est d'environ 20 minutes par agneau vendu pour les produits peu élaborés (vif et carcasse). Il correspond à la remise du produit à la ferme (Aid) ou au boucher (carcasses) et à un peu de temps de gestion : contact téléphonique des clients. Pour les éleveurs vendant des produits découpés, le temps de commercialisation grimpe au-delà de 50 minutes. Ceci s'explique par la présence de circuits plus complexes avec de la présence (marché, PVC...), un nombre plus important de clients pour commercialiser un animal, des déplacements plus nombreux (moins de vente à la ferme, livraisons).

Un dizaine d'éleveurs découpent les animaux à la ferme (équipement nécessaire). Les autres ont recours à de la prestation. Le temps total par agneau vendu n'est pas impacté par ce travail supplémentaire (40 minutes par agneau). Ces éleveurs apparaissent plus efficaces sur la commercialisation. Le temps consacré à l'abattage est d'environ 20 minutes. Il varie avec la distance à l'abattoir et le nombre d'animaux transportés.

2.3 TEMPS DE TRAVAIL EN PRODUITS LAITIERS

La juste évaluation du besoin en main-d'œuvre, souvent sous-estimée lors de la création d'un atelier CC, est l'une des clés de la réussite des projets. Si la grande majorité des éleveurs enquêtés s'avère satisfaite par l'activité CC, un nombre important déclare manquer de main-d'œuvre, subir des tâches jugées pénibles et ressentir un déséquilibre entre vie professionnelle et vie privée.

La transformation (fabrication, nettoyage) représente en moyenne près de 60% du temps de travail global. La gamme et les volumes transformés sont les principaux facteurs influençant le temps de transformation (tab. 2). Les fromages affinés et surtout les yaourts sont plus exigeants en temps que le beurre et la crème. La multiplication des produits de la gamme augmente le temps passé à la transformation.

Tableaux 2 : Incidence de la gamme sur le temps de transformation par 1000 litres de lait (ateliers < 100 ML)

Gamme	Nb. d'h/1000 L (médiane)
Beurre-crème spécialisé	16
Yaourts-fromage blanc	49
Fromages affinés spécialisé	25
Diversifié	52

Le temps passé à la commercialisation rapporté aux mille litres de lait transformé est principalement sous la dépendance du volume de lait commercialisé et des types de circuits utilisés. Ces deux facteurs sont étroitement liés à un recours croissant aux circuits indirects (GMS, commerçants, restauration...) au fur et à mesure que le volume commercialisé croît. Les petits ateliers (< 50 ML transformés) dont 77% des produits sont commercialisés par des circuits directs (à la ferme, marchés, PVC...) ont un temps moyen de commercialisation élevé mais aussi très variable (tab. 3). Le kilométrage parcouru annuellement constitue un facteur déterminant du temps de commercialisation pour ces ateliers.

Tableaux 3 : Incidence du volume transformé sur le temps de commercialisation par 1000 litres de lait

Volume (1000 L)	<50	50-100	100-200	>200
% circuits indirects	23%	42%	63%	67%
Nb. heure/1000 L (médiane)	30	10	7	5
Min- max	9 -119	3-26	2-16	2-11

3. PRIX DE VENTE DES PRODUITS ET RENTABILITE DE L'ACTIVITE : UNE REMUNERATION CORRELEE A LA PLUS-VALUE BRUTE

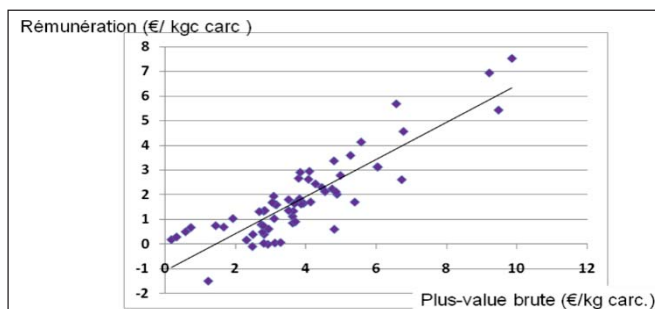
3.1 REMUNERATION EN VIANDE BOVINE

La rémunération moyenne au kg de carcasse varie de 0,5 à 3,7 € selon les types d'ateliers. Cependant la variabilité de cette donnée est importante à l'intérieur même de chaque type d'atelier.

Les analyses statistiques réalisées n'ont pas permis de construire de modèles explicatifs satisfaisants de cette variabilité. Par contre, on a pu observer sur notre échantillon que la rémunération au kg de carcasse permise est corrélée au calcul intermédiaire et plus facilement calculable, de la plus-value brute (graph. 3). La rentabilité est donc sensible à la conjoncture des prix en circuits longs et au niveau des prix de vente de la viande. La fixation de ces prix de vente en vente

directe est importante car il peut être difficile de les faire évoluer dans le temps pour s'ajuster aux variations des cours des animaux, notamment lors de vente en quantité (colis). Ce problème est moins sensible en vente d'animaux ou de carcasse à un boucher où le prix fixé s'appuie fréquemment sur les cours du marché.

La vente d'animaux en vif ou carcasse ne nécessite pas beaucoup de temps supplémentaire par rapport à une vente en circuit long (1 heure en moyenne) et c'est en moyenne dans ce groupe que l'on obtient les meilleures rentabilités horaires, sachant que par ailleurs il n'y a pas d'investissements liés à rembourser.

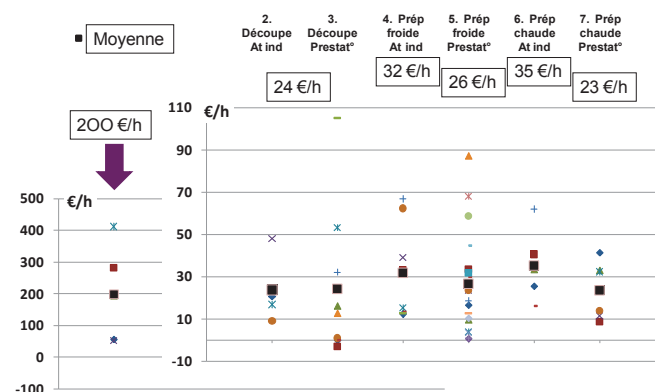


Graphique 3 : Corrélation entre la rémunération au kg de carcasse et la plus-value brute

Les rentabilités horaires moyennes des groupes avec ateliers individuels sont supérieures à celles des groupes avec recours à la prestation malgré une forte variabilité interne, mais des investissements plus importants doivent être remboursés par cette rémunération dans ces groupes (graph. 4). Les informations sur les investissements n'ont pas pu être recueillies de manière assez précise ou fiable pour pouvoir faire une analyse les intégrant dans les charges.

La rémunération horaire du groupe avec atelier individuel et uniquement découpe est pénalisée par un temps de travail important au regard d'une valorisation plus limitée par rapport aux ateliers avec transformation ; l'effectif de ce groupe est cependant faible et cette conclusion ne peut sans doute être extrapolée pour ce groupe.

Rémunération horaire du travail CC

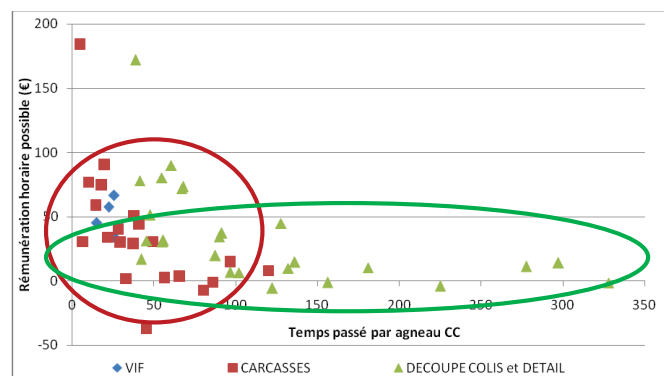


Graphique 4 : Rémunération horaire du travail CC

3.2 REMUNERATION EN VIANDE OVINE

Pour une rémunération horaire possible du temps supplémentaire, on peut retenir les repères suivants en ovins :
 - Vente en carcasse et en découpe : rémunération sur la base de 35 € de l'heure (de 0 à 100 €/h)
 - Vente en vif : de 35 à près de 300 € de rémunération horaire. Le temps passé étant faible voire très faible, une plus-value même modeste permet une bonne valorisation de ce temps supplémentaire.

Pour les ventes en carcasse, au-delà de 50 minutes par agneau CC, il est difficile d'espérer une rémunération horaire élevée. Pour la viande découpée, au-delà de 100 minutes par agneau CC, il est difficile d'espérer une rémunération horaire élevée (graph. 5).

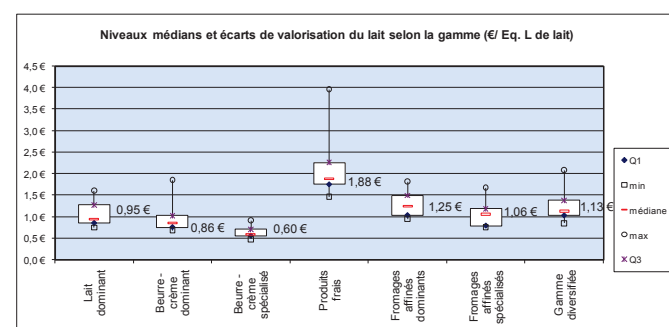


Graphique 5 : Temps passé et rémunération horaire par agneau

Bien fixer son prix de vente au départ est un atout qui va permettre de tamponner les variations de charges (dont celle du prix de l'animal en circuits longs). Ce message des prescripteurs semble être bien passé chez les éleveurs qui se sont lancés dans les circuits courts depuis moins de 5 ans : par exemple parmi les éleveurs ovins qui vendent de la viande découpée, l'agneau est valorisé 20 € de plus chez ceux qui ont moins de 5 ans d'ancienneté par rapport à ceux qui ont plus de 10 ans d'ancienneté.

3.3 REMUNERATION EN PRODUITS LAITIERS

La combinaison entre la productivité apparente de la main-d'œuvre (volume de lait transformé par unité de MO) et la valorisation du lait commercialisé est le principal critère explicatif de la rémunération de la MO d'un atelier circuit court. En moyenne, la rémunération brute par unité de MO des ateliers enquêtés est de 22 590 € soit 10,9 €/heure de travail avec un écart de 1 à 3 entre le groupe de tête (1/3 Sup., 35 400 €, 17,5 €/h) et le groupe de queue (1/3 inf., 11 010 €, 5,0 €/h). Le type de gamme à lui seul ne peut expliquer les écarts de rémunération. La variabilité des résultats au sein d'une gamme est souvent plus importante qu'entre gammes.



Graphique 6 : Niveaux de valorisation du litre de lait transformé selon la gamme (€/eq. litre)

La gamme « beurre-crème spécialisé » obtient le plus faible niveau médian de valorisation du litre de lait (0,60 €) avec une productivité apparente du travail élevée (90 000 L/UMO). La gamme « produits frais » bénéficie d'un haut niveau de valorisation du lait (1,88 €) couplée avec la plus faible productivité apparente du travail (20 000 L/UMO). La gamme « fromages affinés spécialisé » se caractérise par une valorisation du litre de lait moyenne (1,06 €) combinée avec une forte productivité apparente du travail (110 000 L/UMO). Les prix de vente fixés doivent viser la meilleure valorisation possible. La maîtrise technique des fabrications, la qualité organoleptique, la régularité des produits mais aussi parfois

des spécificités sont autant d'atouts au service d'une bonne valorisation du lait. Le type de circuits de vente influence également les prix de vente. Bien valoriser ses produits ne suffit toutefois pas pour atteindre une bonne rémunération du travail. Selon les gammes, un niveau minimum de volume de lait transformé est à atteindre. Ceci explique en partie les plus faibles niveaux moyens de rémunérations observés par les ateliers récents (< 5 ans) par rapport aux ateliers plus anciens dont la productivité du travail est généralement supérieure.

Par ailleurs, le poids respectif des charges de cession du lait, de transformation et de commercialisation varie fortement selon la gamme. Les gammes à base de produits frais (yaourts, lait entier...) ont des coûts d'emballages et d'ingrédients importants. Pour les fromages affinés ou le beurre, c'est le poste de cession du lait qui pèse proportionnellement le plus (entre 38 et 46% du total des charges).

CONCLUSION

Les performances technico-économiques des ateliers ont pu être approchées. Vif, carcasses, viande découpée ou transformée, la vente d'ovins et de bovins en circuits courts est génératrice dans environ les deux tiers des élevages enquêtés d'une plus-value économique qui permet de rémunérer le temps de travail supplémentaire à plus de 15 €/h (les trois quarts environ pour une rémunération à 10 €/h).

En transformation laitière, la rémunération brute horaire moyenne est inférieure (environ 11 €/h) mais il existe une forte variabilité des résultats et le nombre d'heures de travail sur l'activité CC est généralement plus important.

Ces résultats sont à replacer dans la conjoncture de l'enquête (2010/2011) et il faut noter également l'importance de la conjoncture générale de la filière sur la plus-value circuits courts. Du lait, des agneaux ou des bovins bien valorisés en circuits longs peuvent mécaniquement faire diminuer l'intérêt économique des circuits courts.

Une grande variabilité dans le temps à rémunérer a été observée dans les trois filières. En ovin, on a pu observer par ailleurs qu'elle augmente avec le degré d'élaboration du produit. L'estimation du temps de travail est donc primordiale. De même qu'il faut bien fixer son prix de vente au départ. C'est un atout qui va permettre de tamponner les variations de charges (dont celle du prix du lait, de l'agneau ou du bovin en circuits longs).

Ce travail a bénéficié du soutien financier du Casdar-Ministère de l'agriculture et du soutien technique du service Biométrie de l'Institut de l'Élevage.

Ministère de l'agriculture et de la pêche, 2009. Renforcer le lien entre agriculteurs et consommateurs : plan d'action pour développer les circuits courts. Site du ministère, 4p.

Inra-AgroSupDijon, 2011. Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts. Partie 2. Exploitations bovines laitières en circuits courts, 150p.

Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture, CERD, 2013 Produire et commercialiser de la viande bovine en circuits courts, 28p.

Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture, CERD, 2013. Produire et commercialiser de la viande ovine en circuits courts, 24p.

Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture Bretagne, Pays-de-la-Loire, Rhône-Alpes, ARVD, 2013. Produire et vendre des produits bovins laitiers en circuits courts. Des repères pour le montage de projets et le conseil, 28p.